

一部世界上最具神秘性的 处世智慧书

天下事没有一成不变的，总有不同的特点，
去影响人作出不同的决定。
凡能因情况不同而定不同方案者，就是胜者；
凡死搬教条不知因势而变者，就是败者。
——选自《孙子兵法·地形篇》

一部百看不厌、游刃有余的 交际全书

相互攻守，可见于除战场之外的场合。
除了看双方实力之外，
还要看谁更能灵活机变。
——选自《孙子兵法·谋攻篇》

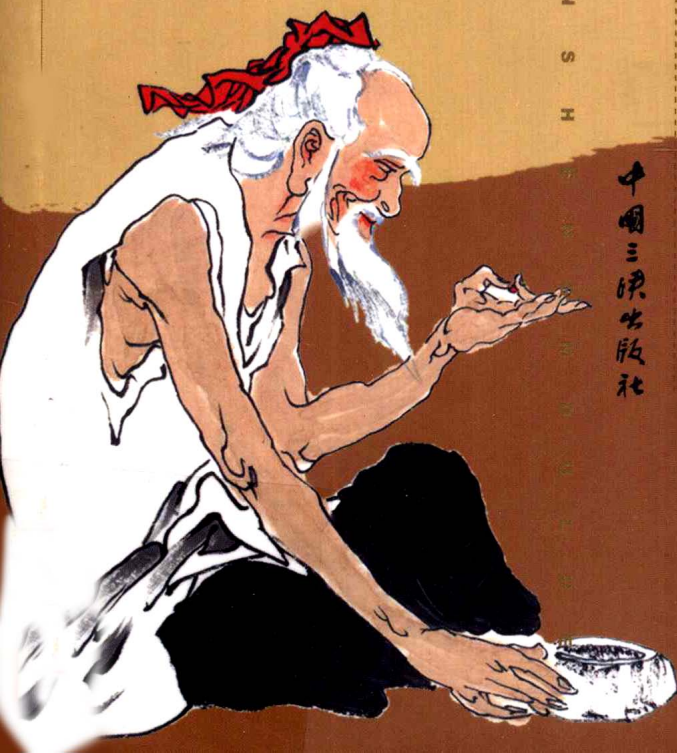
卢冠仪

编著

中国三峡出版社

人生谋略

你
不
可
不
知
的



你不可不知的人生谋略

卢冠仪

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你不可不知的人生谋略/卢冠仪编著. —北京: 中国三峡出版社, 2004.11

ISBN 7-80099-893-2

I. 你... II. 卢... III. 人生哲学-通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 106614 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

发行部电话: (010) 68218553 51933037

编辑室电话: (010) 51933033

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

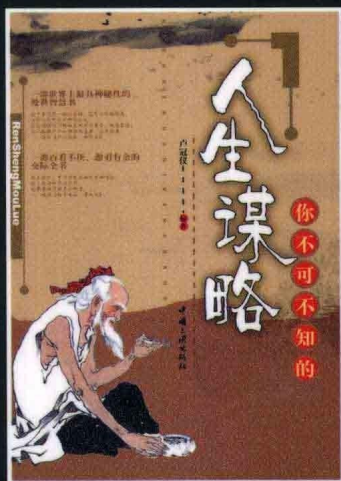
北京世图印刷厂印制 新华书店经销

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷、

开本: 880×1230 毫米 1/32 印张: 7.625

字数: 160 千

ISBN 7-80099-893-2/C·120 定价: 16.00 元



责任编辑/祝为平 杨 欣
封面设计/李栋设计工作室
010-62200706

作者序

在一些人的印象中,总认为“谋略”是军事家们的事。其实,在现代社会生活当中,每个人都离不开谋略。

笔者认为,一个人,尤其是一个成功的人,必须具备许多良好的素质,其中包括谋略素质。雄辩家口若悬河的辩才令对方折服,外交家纵横捭阖的风范不时改变着世界的格局,企业家独具慧眼的经营方式使之立于不败之地……透过他们这些可感知的行为现象,从更深的一个层次分析,就可以找到这些现象的“辐射中心”,即这些人共有的一种良好的素质——多谋善断。他们之所以成功,是因为能够充分利用现存的客观条件,采取最佳的谋略方案,也就是付出最小代价而达到最高效益的方案。一个人在不同的环境条件之下,及时捕捉和制定谋略方案的能力,反映了他谋略素质的优劣。

谋略是一个古老而又年轻的知识领域。说它古老,因为早在几千年之前,许多军事谋略家在战场上就开始应用它,以后逐渐形成了许多具有朴素辩证观点的谋略经典;说它年轻,因为谋略作为独特的文化现象,尚有许多东西仅仅停留在经验上,显得零散紊乱,而未能深刻揭示谋略产生的内在规律,形成一个完整的理论体系。

从现代科学的观点来看,谋略是一个综合性的知识领域。它与运筹学、心理学、哲学、逻辑学等都有密切的联系。



由于谋略的主、客双方是复杂的生命体(即都有一定的谋略力),因此,谋略的方法更难以把握。比如人们常说的诸葛亮的“空城计”(据专家考证,历史上并无其事),假设司马懿是一名鲁莽将军,假设司马懿谋高一筹,假设司马懿听从其他人的劝说……那么,诸葛亮的“空城计”就变成了“送城计”。由此可见,谋略中的真真假假、虚虚实实、奇奇正正,变化无穷,耐人寻味。

谋略是智慧在双方对抗的场合下爆发的火花。这里值得说明的是,这种对抗可以是敌我之间的对抗,表现为你死我活的智斗;同时,也可以在有共同利益的前提下进行,如不同企业之间的竞争以及一些娱乐活动等等,表现为双方互相促进、互相鼓励、共享利益。总之,我们施用谋略的出发点应该是有利于国家,有利于人民的。

本书介绍了五十种常用的谋略方法。其中不少原是古代军事上的谋略方法,笔者力图将这些方法狭窄的谋略意义拓展,使它上升为应用面较广泛的、具有一般意义的谋略术。在写法上,本书采用“以例说解”的方式,即采用大量具体的谋略实例,辅以心理学、哲学角度的简略分析,以便读者在轻松、有趣的气氛中,领略和把握谋略术的精妙之处。但限于笔者的“智力”与“谋力”,书中难免有不妥之处。它,仅仅是一扇窗口,目的在于让人们窥见瑰丽多彩的谋略世界。

谋无定术,望读者不可生搬硬套。

卢冠仪



目 录

- 01. 压低身段,提高胜算 / 1
- 02. 利用假象,迷惑对手 / 6
- 03. 抢得发球主导权 / 9
- 04. 逆向思考,创造正面效益 / 15
- 05. 让对手换上国王的新衣 / 20
- 06. 避重就轻,就是最快的捷径 / 25
- 07. 洞悉敌情,全力出击 / 29
- 08. 拍卖国王的新衣 / 32
- 09. 联合次要敌人,打击主要敌人 / 34
- 10. 转移视线,攻其不备 / 37
- 11. 主动出击,创造客户需求 / 40
- 12. 在必要时刻虚张声势 / 44
- 13. 培养观察力,从细微处着手 / 48
- 14. 放大你的强项,造就优势 / 53
- 15. 积极等待,看准时机 / 59
- 16. 让对方搬石头砸自己的脚 / 63

17. 四面包抄,痛击对手 / 67
18. 麻痹其知觉,扰乱其判断 / 71
19. 以其人之道,还治其人之身 / 75
20. 掌握多变局势,灵活应付 / 80
21. 运用心理战术,瓦解对方信心 / 86
22. 斟酌利害关系,化被动为主动 / 92
23. 故布疑阵,糊弄对手 / 98
24. 不按牌理出牌 / 104
25. 以假乱真,探知真相 / 110
26. 刺激对手的自尊心 / 114
27. 让对手疲于奔命,养精蓄锐以待之 / 119
28. 借力使力,成功毫不费力 / 124
29. 凡事何必硬碰硬,攻打罩门最省力 / 129
30. 钓鱼哲理的运用 / 134
31. 先卸下对手的盔甲,再套上我方的项圈 / 139
32. 虚实扰敌,锁定隐藏的目标 / 144
33. 泄漏破绽,诱使对方上当 / 150
34. 找到源头,从根本上解决问题 / 154
35. 巧施连环,丝丝入扣 / 159
36. 因势利导,顺势而为 / 164
37. 攻敌所必救,迫使对手撤回 / 170
38. 制造矛盾,瓦解敌方合作默契 / 174



- 39. 让对方进入我方雷区 / 178
- 40. 善用专家形象,放大权威效应 / 184
- 41. 最高明的谎言是:六分的实话加上四分的虚构 · / 189
- 42. 置之死地而后生,最能激发能量 / 193
- 43. 假造形势,蒙骗对手 / 197
- 44. 诱使对手离开据点,乘虚而入 / 204
- 45. 通过伪装,摆脱对手 / 208
- 46. 用对方法,就能事半功倍 / 213
- 47. 装疯卖傻,消弭戒心 / 218
- 48. 渲染气氛,引君入彀 / 223
- 49. 以卵击石不如以退为进 / 227
- 50. 利用对手的计谋,反施其计 / 231



01. 压低身段,提高胜算

天下之至柔,驰骋天下之至坚。

——老子

以柔克刚的另一面——绵里藏针

有一次,一位著名的美国记者前往周恩来的办公室,准备就有关国际形势采访总理。当他见到总理办公桌上有一枝美国“派克”钢笔的时候,便带着讥讽的口吻说:“请问总理阁下,作为贵国总理的您,也使用我国的钢笔?”周恩来微笑着说:“这是朝鲜朋友送的,他告诉我,这枝钢笔是在朝鲜战场上从美军那儿缴获的战利品,盛情难却嘛,我只好收下。”

周恩来在这里就是采用以柔克刚术对付这位不怀好意的美国记者。他的回答轻松自如,彬彬有礼,不失大将风度,却绵里藏针,使对方自讨没趣。

以柔克刚术是用表面看来十分柔弱的谋略行为,来对付对手锐不可挡的气势。



有些人的目光中,总是以为“柔劣刚优”,总是重视锋芒毕露的锐气,而低估了“柔”的强大战斗力。其实,在处于劣势的情形下,以刚克刚,无异于以卵击石,自取灭亡;而以柔克刚,却很能奏效。老子十分推崇“柔弱”,认为“柔弱胜刚强”。他说:“天下莫柔弱于水,而攻坚强者莫之能胜也,以其无以易之。”这话的意思是:天下没有比水更柔弱的东西了,但是冲击起坚强的东西来,什么也抵挡不住它。因为虽然水的形象柔弱,但它有无比的韧性和耐力,足以穿透坚硬的物品。

男人的温柔能战胜女人的强悍



从捷克斯洛伐克历史上曾发生的“姑娘战争”(为了夺回妇女失去的权利而发动的战争),很能看出“柔弱”的战斗力。在原始社会末期,捷克斯洛伐克出现过一位女性大酋长李卜西。当时,私有财产已经出现,母系社会正向父系社会过渡。由于李卜西精明强悍,尚能维持妇女的权威。李卜西去世后,女性地位一落千丈,开始遭受男性的奴役。

老处女沃拉斯达曾是女酋长李卜西身边的大臣。她为了反抗男人(父兄和丈夫)对女性的凌辱、虐待和役使,率领一大批姑娘,揭竿而起,离开了维舍赫拉城堡,到伏尔塔瓦河左岸的一座山峦上,建立了“姑娘城堡”,和男性统治的维舍赫拉城堡遥遥对峙。“姑娘城堡”雅致壮观,坚不可摧。在沃拉斯达的号召下,无数姑娘摆脱家庭羁绊,汇集到

她的大旗之下,学习骑马、射箭和技击等。姑娘大军的队伍不断扩展壮大,随时准备粉碎男人的势力。

男人们最初把这一切看作“儿戏”。然而,战争开始,男人们却成了女人们的手下败将,屡战屡败。此时男子汉们顿感惊慌失措。

吃败仗的男人们绞尽脑汁,终于想出了一条“妙计”。

在一个洒着满月银辉的迷人之夜,“姑娘城堡”对面不远的维舍赫拉的山上,男子汉们一反原有的气势汹汹的常态,柔声唱起了撩拨心弦的动人情歌——

我的小鸽子,快飞回来吧,
飞回来吧,回到温暖的家。

.....

情歌倾诉着男欢女爱,娓娓叙谈着家庭的温情和亲人的怀念。歌声随着柔和的风,飘进了姑娘城堡,撞击着长久离乡的姑娘们的心田。姑娘大军的军心动摇了,泪水悄悄地流淌,锋利的戈矛刀剑颓然放了下来。

就在此时,男人发动突袭,娘子军溃散,无心恋战,“姑娘城堡”被彻底摧垮了。姑娘分别投入了各自亲人的怀抱。孑然一身的老处女沃拉斯达目睹众叛亲离,难抑满腔愤怒,只身投入黑暗的森林,从此杳无音讯。

你看,刀枪无法攻破的“姑娘城堡”,在动人情歌的撩拨下,彻底地瓦解了。这说明“柔”的潜在力量是多么强大啊!

施用以柔克刚术要正确地选择“柔术”,并不是所有的



“柔”都有“克刚”的效用。盲目不加选择地使用“柔”的方法,往往弄巧成拙。因此,能达到“克刚”效果的“柔术”必须符合这样的条件:在表面看起来十分柔弱的智谋行为深处,蕴藏着牵制和化解敌方“锐气”的“炮弹”。下一篇故事,就能说明这一点。

不正面交锋也能成为赢家

明代杭州有一家客栈的老板阴险奸刁,常常敲诈客人。唐伯虎知道后想好好教训他。

一天,这位老板来画像。唐伯虎告诉他:“我画的像,要分等级,一等福相,二十两银子;二等是一般相,十两银子;三等贱相,十个铜钱就行。”老板听了,眨着两眼,心里盘算:好家伙,想敲我竹杠?看我怎么治你。于是他笑着说:“二十两银子依你,但有言在先,如果画得不像,你得倒赔我二十两。”

唐伯虎满口答应,没用多少时间便将像画好了。老板接过画像,暗暗吃惊:画得真像,但口中却说:“不像,一点都不像。”唐伯虎早就料到,也就不跟他多争,请他在画上写上“不像我”三个字,然后交给他二十两银子。客栈老板十分得意地走了。

唐伯虎携画来到最热闹的县衙门大街,又在一家店门前摆开了摊。他提起笔,把客栈老板的画像加画了几笔,并在下面写上“贱相”,然后把它高高挂起。围观的人议论纷



纷。客栈老板的亲戚和朋友看了,连忙告诉老板。老板听了,气得不得了。但自己却已写明“不像我”,只好请人带上五十两银子把画买下来。

唐伯虎采用以柔克刚的计谋,避开与客栈老板正面交锋,既不与他讨价还价,也不争辩画得像不像,而是顺着他的意思,既然那画不像老板,那么,顺势在画像旁标上“贱相”,高高挂起有何不可?这正符合前面所说的“柔术”的条件。在看似退让的基础上,接着实施强大的攻击,这正是以柔克刚的精髓所在。

在我们的力量不足,或在社交场合为避免使用粗鲁的言行时,我们不妨考虑采取以柔克刚的智谋。



02. 利用假象,迷惑对手

不要看海洋的颜色,要看海洋中的暗礁。

中国谚语



根据《史记·淮阴侯列传》记载,楚汉相争时,项羽为了限制刘邦的发展,限令刘邦驻行褒中。为了防止章邯的侵袭,麻痹项羽,刘邦进入褒谷后,烧毁了栈道。公元前二〇六年,韩信统兵伐楚。为了迷惑敌人,他派人佯装修栈道;不等路修好,暗中却从旧道(今凤县、两当县间)迂回进到陈仓,击败了章邯,平定了三秦。后人称此计为“明修栈道、暗度陈仓”。

暗度陈仓术是一种示假隐真的谋略法,它是利用对方看得见、摸得着的表面现象来麻痹对手,使对方放松警惕。与此同时,暗中实施真实计划,出其不意,取得胜利。

明中一套,暗中一套

民间流传有这么一个略带幽默的小故事。

某村一位叫小王的人,聪明睿智,村上一位大爷却不以为然。一天,小王从大爷的门前经过,大爷站在房间里看见了小王,说:“小王,人家都说你聪明,你能不能把我骗到外面?”

“大爷,外面风这么大,那么冷,我当然没办法了,不过,要是您站在门外,我倒是可以让您回到房间里。”小王回答说。老大爷听了不信,急冲冲地走出来,说道:“我现在已在外面了,看你怎么把我引进去。”

小王笑了笑说:“您不是已经出来了吗?”老大爷这时才醒悟过来:小王使用暗度陈仓术,“明中一套,暗中一套”,把他引到了户外。

如果我们更深入地分析这则故事,就会发现:暗度陈仓术是利用了对方的思维结果与我方的真实意图之间的错位。因此,可以说,暗度陈仓是由一方人为制造的两方的思维“错位”。

有位摄影大师说,为了拍好孩子的照片,捕捉天真浪漫的丰富感情,拍摄应选在孩子心理放松、自然的状态下进行。面对一本正经摆好姿态准备照相的孩子,他必定先说:“好,拍完啦!”等孩子的紧张心理状态变得轻松,卸下做作笑容的瞬间,他才按下快门。如此摄下的照片,就充分表现出儿童那种天真质朴的情趣。这位摄影师的方法就蕴含着暗度陈仓的谋略思想。他先制造假象:照片已拍好!孩子一听摄影完毕,紧张的心理随即消逝,恢复自然天真的表情,这时他才按下快门,拍到孩子自然的笑容。



在施用此术时,制造双方的思维“错位”越严重,其效果就越好。因为这种“错位”越严重,谋略的隐蔽性就越强。

转个弯,一样可以到达彼端

一次,美国人麦唐纳想请萧伯纳亲笔签一本书。报酬是每个字一美元。萧伯纳当时并没有答允他。

几天后,萧伯纳收到麦唐纳的一封信,麦唐纳自称正在推销一种药丸,为了提高销售量,想借助萧伯纳的大名作商标。

萧伯纳很生气,认为这是对自己的侮辱。于是提笔回信拒绝。信中说:“如果你敢把我的名字作商标,我一定用法律手段和你较量。你要当心。”

麦唐纳收到信后喜不自禁。他把萧伯纳的原信保存起来,因为他已经如愿以偿,得到了萧伯纳一个潦草的签名。

麦唐纳的目的是要得到萧伯纳的签名,而萧伯纳却以为是用他的名字作商标。两者之间的“错位”较严重,因此,使萧伯纳蒙在鼓里,根本不会想到麦唐纳的意图。假设麦唐纳信中说要萧伯纳的签名作商标之类,这就可能引起萧伯纳的警惕,也就无法达到他所预期的效果。

